

**PENGARUH MODAL KERJA TERHADAP VOLUME PENJUALAN UKM  
MINYAK KELAPA DI KABUPATEN POLEWALI MANDAR**



**Skripsi**

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar  
Sarjana Ekonomi (SE) Jurusan Manajemen  
pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Alauddin Makassar**

**Oleh:**

**MUH ANSAR HM**  
**NIM: 10600110040**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UIN ALAUDDIN MAKASSAR  
2014**

### **PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI**

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muh Ansar HM  
NIM : 10600110040  
Tempat/Tgl. Lahir : Wonomulyo, 17 September 1991  
Jurusan : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Alamat : Perumahan Zarindah Permai Blok E No 5  
Judul : Pengaruh Modal Kerja terhadap Volume Penjualan UKM  
Minyak Kelapa di Kabupaten Polewali Mandar

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Makassar,

Penyusun,

Muh Ansar HM  
NIM: 10600110040

## **PENGESAHAN SKRIPSI**

Skripsi yang berjudul “**Pengaruh Modal Kerja terhadap Volume Penjualan UKM Minyak Kelapa di Kabupaten Polewali Mandar**” yang disusun oleh **Muh Ansar HM**, NIM: **10600110040**, mahasiswa jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang *munaqasyah* yang diselenggarakan hari jumat, 27 April 2014 M, bertepatan dengan 17 Jumadil Akhir 1435 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Jurusan Manajemen, (dengan beberapa perbaikan).

Samata, 23 April 2014 M.

### **DEWAN PENGUJI:**

Ketua	: Prof.Dr.H.Ambo Asse,M.Ag	(.....)
Sekretaris	: Rika Dwi Ayu Parmitasari,SE., M.Comm	(.....)
Penguji I	: Dr. Muh Wahyuddin Abdullah, S.E.,M.Si.Akt	(.....)
Penguji II	: Drs. Thamrin Logawali, MH	(.....)
Pembimbing I	: Dr. Hj. Salmah Said,SE.,M.Fin.Mgmt.,M.Si	(.....)
Pembimbing II	: Dr. Awaluddin, SE., M.Si	(.....)

Diketahui oleh:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Alauddin Makassar,

**Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag**  
**NIP. 19581022 198703 1 002**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing penulis proposal skripsi Saudara Muh Ansar HM, NIM: 10600110040, mahasiswa Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, setelah meneliti dan mengoreksi secara seksama proposal skripsi berjudul, “Pengaruh Modal Kerja terhadap Volume Penjualan UKM Minyak Kelapa di Kabupaten Polewali Mandar”, memandang bahwa proposal skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah dan dapat disetujui untuk diseminarkan. Demikian persetujuan ini diberikan untuk diproses lebih lanjut.

Makassar, Maret 2014

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Hj. Salmah Said, SE., M. Fin. Mgmt., M.Si.  
NIP. 19740 2261 99903 2001

Dr. Awaluddin, SE., M.Si  
NIP. 197102271999031001

## **MOTTO**

*Bersandarlah pada kesabaran karena kesabaran itu  
Merupakan pertahanan dan perlindungan terkuat  
Orang-orang berakal  
(Ibnu Duraid Al-Urdi)*

*Cepat-cepatlah berusaha dan ketahuilah bahwa barangsiapa  
Cepat-cepat berburu sejak fajar, niscaya akan  
mendapatkan buruan  
(Mahmud Sami Basya)*

*Bersusah payalahlah jangan malas dan jangan menjadi  
Orang lalai, sesal kemudian bagi orang yang bermalas-  
Malasan  
(Thugrai)*

*Kupersembahkan karya ini untuk  
Ayahanda dan Ibunda tercinta, adik dan kakak-kakakku semoga  
Mereka selalu dalam lindungan Allah Azza Wa Jallah*

## ABSTRAK

**Nama : MUH ANSAR HM**  
**Nim : 10600110040**  
**Judul : PENGARUH MODAL KERJA TERHADAP VOLUME  
PENJUALAN UKM MINYAK KELAPA DI KABUPATEN  
POLEWALI MANDAR**

---

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal kerja terhadap volume penjuala UKM Minyak Kelapa di Kabupaten Polewali Mandar. Penelitian ini bersifat Assosiatif. Sampel dalam penelitian sebanyak 20 Pengusaha minyak kelapa. Teknik pengambilan sampel dengan cara *nonprobability sampling* dan teknik yang digunakan dalam *nonprobability sampling* yaitu teknik *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data yaitu teknik kepustakaan dan teknik lapangan (observasi dan wawancara) Metode analisis data yang digunakan adalah analisis statistik regresi linier sederhana, maka diperoleh regresi:  $Y = 1,896 + 7,553X + e$ .

Dari hasil uji statistik diperoleh nilai  $r$  sebesar 0,553 yang menunjukkan bahwa hubungan perputaran modal kerja terhadap pendapatan adalah positif (searah). Dan nilai  $R^2$  adalah sebesar 0,306 yang menunjukkan bahwa sekitar 30,6% perubahan yang terjadi pada pendapatan dapat dijelaskan oleh modal kerja sedangkan sisanya 69,4% dijelaskan oleh variabel diluar model. Hasil uji signifikan kedua variabel dari tahun 20011-2013 yang menghasilkan 0,011 yang lebih kecil dari  $X = 0,05$ . Dapat disimpulkan bahwa modal kerja berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Dengan demikian  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal kerja memengaruhi volume penjualan.

Kata Kunci: Modal Kerja, Volume Penjualan, UKM, Minyak Kelapa.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan berkah dan hidayah-Nya, salawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini walaupun dalam bentuk yang sederhana.

Penulisan skripsi ini sebagai salah satu persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. Skripsi ini terdiri dari lima bab yang tersusun secara sistematis yaitu, Bab I Pendahuluan, Bab II Tinjauan Pustaka, Bab III Metode Penelitian, Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, Bab V Penutup.

Dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini penulis menyadari bahwa jauh dari kesempurnaan dan dalam penyusunan skripsi ini penulis mendapat banyak bantuan baik materi maupun nomateri dari berbagai pihak yang sangat bermanfaat. Untuk itu, dengan penuh kerendahan hati penulis menyampaikan hormat dan penghargaan serta terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Prof. Dr. Qadir Gassing HT., MS, Rektor Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, dan dengan penuh kerendahan hati penulis juga menyampaikan hormat dan penghargaan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar yang telah memberikan izin dan persetujuan mengadakan penelitian

2. Ucapan terima kasih sedalam-dalamnya untuk yang tercinta dan teristimewa Ayahanda H. Maming dan Ibunda Hj. Niar yang telah memberikan kasih sayang yang tulus, doa dan semangat kepada penulis.
3. Bapak Mustofa Umar, S.Ag., M.Ag. sebagai penasihat akademik, dengan segala kesabaran dan ketekunan meluangkan waktu, tenaga, pikiran dalam memberikan bimbingan, petunjuk, dan arahan serta saran-saran dari beliau sehingga penulis merasakan kepedulian beliau.
4. Ibu Dr. Hj. Salmah Said, SE., M.Fin., Mgmt., M.Si, sebagai pembimbing I atas kesediaan beliau meluangkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam memberikan bimbingan, petunjuk, arahan, dan saran-saran kepada penulis.
5. Bapak Dr. Awaluddin, SE., M.Si, sebagai pembimbing II atas kesediaan beliau untuk memberikan bimbingan, petunjuk dan saran-saran kepada penulis.
6. Bapak Dr. Awaluddin, SE., M.Si dan Ibu Rika Dwi Ayu Parmitasari, SE., M.Comm, masing-masing Ketua dan Sekretaris Jurusan Manajemen.
7. Para dosen dan Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, khususnya pada Jurusan Manajemen yang telah memberikan bimbingan dan bantuan berupa ilmu pengetahuan kepada penulis selama dalam proses perkuliahan.
8. Ibu Camat Matakali dan Bapak Kepala Desa Patampanua yang telah memberikan izin kepada penulis untuk mengadakan penelitian.
9. Para pengusaha minyak kelapa yang telah memberikan bantuan informasi yang berkaitan dengan penelitian ini



10. Seluruh keluarga teristimewa kepada kakak-kakakku yang telah memberikan dukungan yang tiada hentinya buat penulis.
11. Sahabat dan teman-temanku buat Arismunandar, Imam Hidayat, Aswin, Nuralif Bahmid, Haerul, Rahmat Sukiman, Islami rahmi, teman-teman komunitas Geps, teman-teman komunitas Dexago, Himpunan Pelajar Mahasiswa Todang-Todang serta semua rekan-rekanku mahasiswa manajemen yang tidak sempat penulis sebutkan.
12. Terima kasih kepada Fitri Larasati, Padhilah, Sarina, Nurhuyuni, Tina yang telah memberikan dukungan tiada hentinya buat penulis.
13. Terima kasih kepada Nurmasitha dan Nurlinda yang telah memberikan bantuannya selama di lokasi penelitian.

Segala bantuan yang telah diberikan, semoga mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT, dengan kerendahan hati, penulis mempersembahkan skripsi ini kepada segenap pembaca. Semoga skripsi ini selalu bermanfaat.

Makassar, April 2014

**Muh Ansar HM**

## DAFTAR ISI

JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
MOTTO.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
ABSTRAK.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan dan manfaat Penelitian.....	5
D. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN TEORETIS	
A. Tinjauan Al-Quran tentang Modal Kerja dan Pendapatan.....	7
B. modal kerja.....	9
C. Konsep Modal Kerja.....	10
D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Modal Kerja.....	12
E. Volume Penjualan.....	12
F. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	14

G. Usaha Kecil Menengah.....	15
H. Minyak Kelapa.....	17
I. Penelitian Terdahulu.....	19
J. Rerangka Pikir.....	22
K. Hipotesis.....	22
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian.....	23
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	23
C. Jenis dan Sumber Data.....	23
D. Teknik Pengumpulan Data.....	24
E. Teknik Analisis Data.....	25
F. Metode Analisis Data.....	26
G. Definisi Operasional Variabel.....	30
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	31
B. Gambaran Umum UKM Minyak Kelapa.....	32
C. Hasil Penelitian.....	36
D. Pembahasan.....	38
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	57
B. Saran.....	58
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>59</b>

## DAFTAR TABEL

No	Judul	Halaman
4.1.	Distribusi responden menurut kelompok umur di Desa Patampanua Tahun 2014.....	44
4.2.	Distribusi responden menurut tingkat pendidikan di Desa Patampanua Tahun 2014.....	45
4.3.	Jumlah produksi minyak kelapa Desa Patampanua Kecamatan Matakali Kabupaten Polewali Mandar.....	46
4.4.	Data harga minyak kelapa Desa Patampanua Kecamatan Matakali Kabupaten Polewali Mandar.....	48
4.5.	Volume penjualan minyak kelapa Desa Patampanua Kecamatan matakali Kabupaten Polewali Mandar.....	49
4.6.	Analisi Break Event Point.....	51
4.7.	Modal kerja UKM minyak kelapa Desa Patampanua Kecamatan Matakali Kabupaten Polewali Mandar .....	52
4.8.	Model Regresi.....	53
4.9.	Uji Korelasi.....	54
5.0.	Koefisien Determinasi.....	55

## **DAFTAR GAMBAR**

2.1	Skema Rerangka Pikir.....	23
-----	---------------------------	----

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan suatu unit usaha kecil yang mampu berperan dan berfungsi sebagai katup pengaman baik dalam menyediakan alternatif kegiatan usaha produktif, alternatif penyaluran kredit, maupun dalam hal penyerapan tenaga kerja. Usaha Kecil Menengah (UKM) di negara berkembang, seperti di Indonesia, sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, besarnya jumlah pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan perdesaan, serta masalah urbanisasi. Perkembangan Usaha Kecil Menengah diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan berbagai masalah ekonomi di negara ini.

Pemberdayaan UKM bertujuan untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil menjadi usaha yang tangguh dan mandiri, meningkatkan peranan Usaha Kecil dalam pembentukan produk nasional, perluasan kesempatan kerja. UKM diharapkan dapat meningkatkan kegiatan ekspor, peningkatan dan pemerataan pendapatan untuk mewujudkan dirinya sebagai tulang punggung serta memperkuat struktur perekonomian nasional.

UKM memanfaatkan berbagai Sumber Daya Alam (SDA) yang potensial di suatu daerah yang belum diolah secara komersial. UKM dapat membantu mengolah SDA yang ada di setiap daerah. Hal ini berkontribusi besar terhadap pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia. Perkembangan UKM di Indonesia sangat pesat hingga 2011 mencapai sekitar 52 juta. UKM di Indonesia sangat penting bagi ekonomi karena menyumbang 60% dari Produk Domestik Bruto (PDB) dan menampung 97% tenaga kerja. Akses UKM ke lembaga keuangan sangat terbatas, baru 25% atau 13 juta pelaku UKM yang mendapat akses ke lembaga keuangan.<sup>1</sup> Pemerintah Indonesia, membina UKM melalui Dinas Koperasi dan UKM di masing-masing Provinsi atau Kabupaten/Kota.

Pada umumnya permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil berkaitan dengan masalah kemampuan manajemen atau pengelolaan yang kurang profesional seperti tidak adanya laporan keuangan. Dengan adanya laporan keuangan, pemilik dapat memperhitungkan keuntungan yang diperoleh, mengetahui berapa tambahan modal yang dicapai, dan juga dapat mengetahui bagaimana keseimbangan hak dan kewajiban yang dimiliki, sehingga setiap keputusan yang diambil oleh pemilik dalam mengembangkan usahanya akan didasarkan pada kondisi konkrit keuangan yang dilaporkan secara lengkap bukan hanya didasarkan pada asumsi semata.

Secara khusus perkembangan UKM di Provinsi Sulawesi Barat cukup menjanjikan, Provinsi Sulawesi Barat merupakan hasil pemekaran dari Provinsi

---

<sup>1</sup>Anonim, *Usaha Kecil Menengah*, <http://id.wikipedia.org> diakses tanggal 20 November 2013

Sulawesi Selatan. Provinsi Sulawesi Barat memiliki potensi SDA yang sangat melimpah yang terbentang dari Polewali Mandar sampai ke Mamuju Utara. Berdasarkan hasil pendaftaran (listing) perusahaan/usaha sensus ekonomi Sulawesi Barat tahun 2011,<sup>2</sup> sebagian besar perusahaan/usaha merupakan Usaha Mikro (UM) dan Usaha Kecil (UK), dengan persentase masing-masing 90,12 persen dan 9,53 persen. Mamuju menjadi ibu kota provinsi yang secara administratif terbagi menjadi 5 kabupaten yaitu Kabupaten Polewali Mandar, Mamasa, Majene, Mamuju, dan Mamuju Utara. Kabupaten Polewali Mandar merupakan tempat favorit dalam berusaha. Ini terlihat dari sebanyak 39 ribu usaha (45,39 persen) berlokasi di sana diikuti oleh Kabupaten Mamuju dengan jumlah perusahaan/usaha sebanyak 21,2 ribu (24,36 persen), dan sisanya berada di Kabupaten Majene, Mamasa, dan Mamuju Utara masing-masing sebesar 14,29 persen, 8,15 persen, dan 7,80 persen.

UKM di Polewali Mandar cukup berkembang pesat salah satunya adalah usaha pengolahan minyak kelapa. Polewali Mandar yang dulunya bernama Polewali Mamasa dikenal sebagai daerah penghasil kelapa. Hasil perkebunan kelapa di Polewali Mandar mencapai kelapa 20.069,49 ton.<sup>3</sup> Produksi minyak kelapa di Polewali Mandar tersebar di 16 kecamatan dan pusat produksi minyak kelapa terdapat di desa Patampanua kecamatan Matakali yang berjarak 3 kilometer dari ibukota kabupaten Polewali Mandar.

---

<sup>2</sup>Berita resmi statistik BPS sulbar, *hasil pendaftaran (listing) perusahaan/usaha sensus ekonomi sulawesi barat*, <http://sulbar.bps.go.id> diakses tanggal 23 November 2013.

<sup>3</sup>Anonim, *kabupaten Polewali Mandar*, <http://id.wikipedia.org> diakses tanggal 23 November 2013



Minyak kelapa sudah dikenal di Indonesia sejak lama. Penggunaan minyak kelapa dalam kehidupan sehari-hari sangat luas seperti untuk minyak goreng, bahan makanan, obat-obatan, bahan pembuat sabun, pembuat minyak rambut, dan sebagainya. Akan tetapi, pada perkembangan selanjutnya kehadiran minyak nabati lain terutama minyak kelapa sawit yang sangat melimpah telah menggeser penggunaan minyak kelapa sebagai minyak pangan di Indonesia.<sup>4</sup>

Produksi minyak kelapa dilakukan tiap hari dan tiap rumah produksi menghasilkan sedikitnya 96 liter dalam sehari dan jumlah kelapa yang digunakan dalam sebulan sekitar 6000 buah. Hasil produksi dipasarkan di pasar-pasar tradisional polewali mandar bahkan di luar polewali mandar.

Pemerintah daerah perlu melakukan kegiatan sosialisasi kepada konsumen agar mencintai dan bangga menggunakan produk-produk lokal, tidak tergiur atau mudah tertarik dengan produk-produk dengan kemasan yang cantik dengan warna yang menarik, padahal jika diamati lebih cermat, khasiat minyak kelapa buatan lokal selain sebagai bahan makanan, minyak kelapa dapat digunakan sebagai pelembab untuk kulit kering dan mencegah terjadinya iritasi.

Pengusaha minyak kelapa di desa Patampanua, Kecamatan Matakali, Kabupaten Polewali Mandar, masih menggunakan peralatan tradisional untuk memproduksi minyak kelapa. Alat-alat yang sangat tradisional perlu diperbaharui dengan teknologi modern agar menjadi minyak kelapa yang berkualitas ekspor. Jika

---

<sup>4</sup> Anonim, *Kelapa Sawit Idola yang Tertuduh*, <http://www.kpbptn.co.id> diakses pada tanggal 20 November 2013.

usaha minyak kelapa ini tumbuh, maka kesejahteraan masyarakat dapat terwujud. Namun, ini adalah kerja keras karena banyak masyarakat tidak memiliki modal untuk memproduksi dan kurang baiknya pola manajemen yang diterapkan oleh pengusaha minyak kelapa yang menyebabkan usahanya sulit untuk meningkatkan volume produksi serta volume penjualan sehingga terkesan jalan di tempat.

Berbagai permasalahan-permasalahan yang di hadapi pengusaha minyak kelapa, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai usaha kecil UKM minyak kelapa. Oleh karena itu, penuli mengambil judul ***“Pengaruh Modal Kerja terhadap Volume Penjualan pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Minyak Kelapa di Polewali Mandar”***

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimanakah modal kerja Usaha Kecil Menengah (UKM) minyak kelapa di Polewali Mandar?
2. Bagaimanakah volume penjualan Usaha Kecil Menengah (UKM) minyak Kelapa di polewali mandar?
3. Bagaimana pengaruh modal kerja terhadap volume penjualan Usaha Kecil Menengah (UKM) minyak kelapa di Polewali Mandar?

## **C. Tujuan Penulisan**

1. Untuk mengetahui modal kerja Usaha Kecil Menengah (UKM) minyak kelapa di Polewali Mandar.
2. Untuk mengetahui volume penjualan Usaha Kecil Menengah (UKM) minyak kelapa di Polewali Mandar.

3. Untuk mengetahui pengaruh modal kerja terhadap volume penjualan Usaha Kecil Menengah (UKM) minyak Kelapa di Polewali Mandar.

#### **D. Manfaat Hasil Penelitian**

Adapun hasil penelitian diharapkan dapat bermanfaat bagi:

1. Pihak pengusaha: Sebagai masukan dan informasi kepada pengusaha minyak kelapa mengenai modal kerja untuk peningkatan volume penjualan
2. Pihak lain: Sebagai bahan acuan bagi pihak-pihak yang mengadakan penelitian pada objek yang sama.
3. Pihak penulis: Sebagai bahan pengembangan ilmu bagi penulis dalam memecahkan suatu masalah.

#### **E. Sistematika Penulisan**

Untuk mendapatkan gambaran secara singkat mengenai skripsi ini, maka sistem penulisannya akan dibagi dalam beberapa bab sebagai berikut:

##### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini membahas latar belakang, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, serta sistematika penulisan.

##### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini membahas tentang landasan teori yang mendukung dan melandasi variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian, penelitian terdahulu, rerangka pikir, dan hipotesis

### BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini dibahas tentang jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan definisi operasional variabel.

### BAB IV HASIL PENELITIAN

Bab ini menjelaskan mengenai deskripsi objek penelitian secara umum, seluruh proses dan teknik analisis data hingga hasil dari pengujian seluruh hipotesis penelitian sesuai dengan metode yang digunakan.

### BAB V PENUTUP

Bab ini menjelaskan mengenai kesimpulan dari keseluruhan hasil yang telah diperoleh dalam penelitian ini.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Tinjauan Islam tentang Kewirausahaan

Semangat kewirausahaan dalam Islam sangat dijunjung tinggi karena banyak surah dalam Al-Quran yang menjelaskan tentang wirausaha, seperti pada surah Al-Jumuah ayat 10. Manusia diperintahkan untuk memakmurkan bumi dan membawanya ke arah yang lebih baik serta diperintahkan untuk berusaha mencari rezeki. Sebagaimana firman Allah dalam Q.S Jumuah ayat 10:<sup>5</sup>

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

10. Apabila Telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.

Pada ayat ini, ditegaskan apabila ibadah sholat telah dilaksanakan, maka bersegeralah untuk melanjutkan aktifitas mencari karunia Allah. Hal ini memberi pengertian bahwa, manusia tidak boleh bermalas-malasan karena rezeki Allah tidak datang dengan sendirinya.

Ayat ini juga memerintahkan hendaknya manusia mengingat Allah sebanyak-banyaknya di dalam mengerjakan usahanya dengan menghindarkan diri dari kecurangan, penyelewengan dan lain-lain. Manusia diperintahkan untuk menjaga

---

<sup>5</sup> Yayasan Ibnu Katsir, *Al-Misbaahul Fit Tahdziibi Tafsiri* (Jakarta: Pustaka Ibnu Katsir, 2011), h. 105.

keseimbangan antara kehidupan di dunia dan mempersiapkan untuk kehidupan di akhirat kelak.

## **B. Modal Kerja**

Setiap perusahaan membutuhkan modal kerja untuk memenuhi kebutuhan operasi sehari-hari, seperti membeli bahan baku, membayar upah buruh dan sebagainya, dimana dana yang telah dikeluarkan tersebut diharapkan dapat diperoleh kembali dalam jangka pendek melalui hasil penjualan produk. Uang yang masuk dari penjualan tersebut akan digunakan kembali untuk membiayai operasi selanjutnya, sehingga dana tersebut akan terus berputar setiap periode selama berdirinya perusahaan.

Modal kerja didefinisikan sebagai modal yang dapat digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, terutama yang memiliki jangka waktu pendek, modal kerja juga diartikan seluruh aktiva lancar yang dimiliki suatu perusahaan atau aktiva lancar dikurangi dengan kewajiban lancar. Dengan kata lain, modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek.<sup>6</sup>

Modal kerja merupakan investasi perusahaan jangka pendek atau disebut juga sebagai aktiva lancar diantaranya adalah kas, bank, persediaan, piutang, investasi,

---

<sup>6</sup> Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan* (Jakarta: Penerbit Kencana, 2010), h. 210.

jangka pendek dan biaya dibayar di muka.<sup>7</sup> Modal kerja merupakan investasi sebuah perusahaan pada aktiva-aktiva jangka pendek, kas, sekuritas, persediaan dan piutang.<sup>8</sup>

### **C. Konsep Modal Kerja**

Secara umum konsep modal kerja dibagi menjadi 3 (tiga) macam yaitu:<sup>9</sup>

#### **1. Kuantitatif**

Konsep kuantitatif menyebutkan bahwa modal kerja adalah seluruh aktiva lancar. Dalam konsep ini, yang perlu mendapat perhatian adalah bagaimana mencukupi kebutuhan dana untuk memenuhi operasi perusahaan dalam jangka pendek.

#### **2. Kualitatif**

Konsep kualitatif merupakan konsep yang menitik beratkan kepada kualitas modal kerja. Dalam konsep ini melihat selisih antara jumlah aktiva lancar dengan kewajiban lancar. Konsep ini disebut modal kerja bersih (*net working capital*).

#### **3. Fungsional**

Konsep fungsional menekankan kepada fungsi dana yang dimiliki perusahaan dalam mengelolah dana. Artinya, sejumlah dana yang dimiliki dan digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba perusahaan.

---

<sup>7</sup> Hendra, *Manajemen Keuangan dan Akuntansi* (Jakarta: Salemba Empat, 2011), h. 156.

<sup>8</sup> Eugene F. Brigham, dan Joel F Houston, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan* (Edisi 10, Jakarta: Penerbit Salemba, 2006), h. 126.

<sup>9</sup> Kasmir, *op.cit.*, h. 210.

Dari konsep di atas, modal kerja perusahaan dibagi kedalam 2 (dua) jenis yaitu:<sup>10</sup>

1. Modal Kerja Kotor

Modal kerja kotor adalah semua komponen yang ada di aktiva lancar secara keseluruhan dan sering disebut modal kerja. Artinya mulai dari kas, bank, surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya. Nilai total dari komponen aktiva lancar tersebut menjadi jumlah modal kerja yang dimiliki perusahaan.

2. Modal Kerja Bersih

Modal kerja bersih merupakan seluruh komponen lancar dikurangi dengan semua total kewajiban lancar. Utang lancar meliputi utang dagang, pajak, dan utang lancar lainnya.

Nilai penting modal kerja:<sup>11</sup>

1. Jumlah aktiva lancar dalam perusahaan biasanya jumlahnya lebih dari separuh total aktiva yang dimiliki (khususnya perusahaan manufaktur) dan jumlah ini akan lebih besar lagi bagi perusahaan yang bergerak dibidang distribusi.
2. Jumlah kas sangat dibutuhkan untuk memenuhi berbagai pembayaran perusahaan terutama yang sudah jatuh tempo atau pembelian kebutuhan lainnya seperti bahan baku.
3. Perlu perencanaan yang matang dan pengawasan terus-menerus bagi piutang jangan sampai mengganggu modal kerja karena terjadi kemacetan perusahaan

---

<sup>10</sup> *Ibid*, h. 211.

<sup>11</sup> *Ibid*, h. 212.



4. Jumlah persediaan yang ada jangan sampai terjadi kekurangan atau kelebihan.

Persediaan sangat rentan bagi kelangsungan hidup perusahaan.

5. Apabila suatu aktiva lancar tidak di atur secara baik, maka dapat berakibat pada realisasi pengembalian investasi yang bawah standar.

#### **D. Volume Penjualan**

Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain.<sup>12</sup> Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Menurut Basu Swastha tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu :

1. Mencapai volume penjualan
2. Mendapatkan laba tertentu
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

---

<sup>12</sup> Basu Swastha, *Manajemen Penjualan* (Jogyakarta : BPFE Jogyakarta, 2012), h. 197.

Menurut Abas Kardaniata,<sup>13</sup> volume penjualan diartikan sebagai jumlah produk hasil produksi penjualan yang dikonsumsi oleh konsumen. Volume penjualan memiliki arti penting yaitu besarnya kegiatan-kegiatan yang dilakukan secara efektif oleh penjual untuk mendorong agar konsumen melakukan pembelian. Tujuan dari volume penjualan untuk memperkirakan besarnya keuntungan yang diterima dengan menjual produk kepada konsumen serta biaya yang sudah dikeluarkan.

Volume penjualan merupakan pencapaian penjualan yang dinyatakan secara kuantitatif, dari segi fisik atau volume.<sup>14</sup> Volume penjualan adalah pendapatan yang diterima oleh para penjual dari pembayaran atas barang yang dibeli konsumen. Nilainya adalah sama dengan harga dikalikan dengan jumlah barang yang dibeli para pembeli, kalau harga berubah maka volume penjualan dengan sendirinya akan berubah.<sup>15</sup>

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian

---

<sup>13</sup> Arvina Indah Sari, *Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Volume Penjualan Mobil Toyota pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo di Makassar*, Skripsi tidak dipublikasikan. Makassar: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin, 2013, h. 19.

<sup>14</sup> Norman, Jhon Stapleto, *Kamus Marketing*, (Samarindah: Bumi Aksara, 2005), h. 183

<sup>15</sup> Basu Swasta dan Irwan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Penerbit Liberty, 1997), h. 144.

laba perusahaan juga menurun.<sup>16</sup> Menurut Teguh B dan Fandi C, volume penjualan (*sales volume*) adalah Jumlah produk atau merek suatu perusahaan yang terjual dalam satu periode.<sup>17</sup>

### **E. Faktor-faktor yang Memengaruhi Volume Penjualan**

Aktifitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memerhatikan. yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha sebagai berikut<sup>18</sup>:

#### **1. Kondisi dan Kemampuan Penjual**

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual.

#### **2. Kondisi Pasar**

Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjualan

#### **3. Modal**

Modal atau dana sangat diperlukan untuk membesar usaha dan melancarkan kegiatan operasional. Modal kerja perusahaan digunakan untuk mencapai target penjualan atau volume penjualan.

---

<sup>16</sup> Adisucipto dan Munir Asri, *Anggaran Perusahaan*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2010), h. 221

<sup>17</sup> Teguh B dan Fandi C, *Pemasaran Internasional*, Edisi, I, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1997), h. 123

<sup>18</sup> Suryono. "Pengaruh Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor pada PT Idama Megah Indah". *Skripsi*. Karawang : Universitas Singaperbangsa Fakultas Ekonimi, 2010

#### 4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

#### **F. Usaha Kecil Menengah**

Definisi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai batasan yang bervariasi. Dinas Perindustrian dan Koperasi (Disperindagkop) Kabupaten Kebumen sampai saat ini masih menggunakan UU No. 9 tahun 1995 sebagai acuan dalam mengklasifikasikan Usaha Kecil Menengah. Berdasarkan UU No. 9 tahun 1995, usaha kecil dan menengah memiliki kriteria sebagai berikut:<sup>19</sup>

- a. Kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1 miliar.
- c. Milik Warga Negara Indonesia (WNI)
- d. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki atau dikuasai usaha besar.
- e. Bentuk usaha orang per orang, badan usaha berbadan hukum/tidak, termasuk koperasi.
- f. Untuk sektor industri, memiliki total aset maksimal Rp 5 miliar.

---

<sup>19</sup> Muh Fakhthul Mujib. "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Secara Langsung dan Tidak Langsung Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Studi Pada Pelaku UKM di Kabupaten Kebumen". *Skripsi*. Semarang: Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro, 2010).

- g. Untuk sektor non industri, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 600 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha), atau memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp 3 miliar pada usaha yang dibiayai.

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang. Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau aset/aktiva setinggi-tingginya Rp 600.000.000.<sup>20</sup>

Pengertian Usaha Menengah menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan

---

<sup>20</sup> Anonim, *Keragaman Definisi UKM di Indonesia*, <http://www.infoukm.wordpress.com> diakses pada tanggal 12 Desember 2013.

lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).<sup>21</sup>

#### **G. Kelemahan Usaha Kecil Menengah**

Kelemahan yang dimiliki UKM menurut Tambunan sebagai berikut:<sup>22</sup>

##### **1. Kesulitan Pemasaran**

Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran yang umum dihadapi oleh pengusaha UKM adalah tekanan-tekanan para pesaing.

##### **2. Keterbatasan Finansial**

UKM di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial yaitu modal awal tahun dan modal kerja.

##### **3. Keterbatasan Sumber Daya Manusia.**

Keterbatasan sumber daya manusia merupakan salah satu kendala serius bagi UKM di Indonesia terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, pengembangan produk, dan kontrol kualitas.

##### **4. Masalah Bahan Baku**

Keterbatasan bahan baku dan input-input lain sering menjadi salah satu masalah serius bagi pertumbuhan output atau kelangsungan produksi bagi UKM.

---

<sup>21</sup> Jaka Sriyana. "Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM): Studi Kasus di Kabupaten Bantul". *Skripsi*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia: 2010.

<sup>22</sup> Yusuffadillah, *Usaha Kecil Menengah*. <http://www.yusuffadillah.wordpress.com> diakses pada tanggal 15 April 2014.

## 5. Keterbatasan Teknologi

Berbeda dengan negara-negara maju, UKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional dalam bentuk mesin-mesin produksi yang sifatnya manual. Keterbatasan teknologi tidak hanya membuat rendahnya jumlah produksi dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat. Keterbatasan teknologi disebabkan oleh keterbatasan modal, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi dan keterbatasan sumber daya manusia yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru.

## H. Minyak kelapa

Minyak kelapa merupakan bagian paling berharga dari buah kelapa. Kandungan minyak pada daging buah kelapa tua adalah sebanyak 34,7%. Minyak kelapa digunakan sebagai bahan baku industri, atau sebagai minyak goreng. Minyak kelapa dapat diekstrak dari daging kelapa segar maupun diekstrak dari daging kelapa yang telah dikeringkan (kopra).

*Virgin Coconut Oil* (VCO) atau minyak kelapa murni merupakan minyak dari kelapa yang diperoleh melalui proses yang tidak melibatkan pemanasan tinggi serta tanpa penambahan bahan kimia. Berdasar cara pembuatan, Winarno, alumnus Teknologi Pangan dari Institut Pertanian Bogor, menyebutkan setidaknya ada tiga jenis minyak kelapa antara lain:<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Kompas, *Mengenal Jenis Minyak Kelapa*, <http://www.Kompas.com>. diakses pada tanggal 20 November 2013.

a. **Minyak kelapa industri.**

Minyak ini dibuat dengan bahan baku kopra melalui proses RBC (*refining, bleaching and deodorizing*). Setelah kopra dipres, dibersihkan, diputihkan, lalu dihilangkan bau tengiknya. Minyak kelapa yang dijual untuk memasak kerap dicampur dengan minyak sayur lain, sehingga murah.

b. **Minyak kelapa kelentik.**

Minyak ini dibuat dengan cara tradisional oleh para petani kelapa atau ibu rumah tangga. Caranya, dengan memasak santan kelapa hingga minyak terpisah dari blondo (karamel). Kerap kali minyak ini berwarna kuning sampai kecokelatan, akibat terkontaminasi karamel yang gosong.

c. **Minyak kelapa murni atau *Virgin Coconut Oil* (VCO).**

Minyak ini merupakan minyak kelapa yang tidak mengalami proses hidrogenasi. Agar tidak mengalami hidrogenasi, ekstraksi minyak ini dilakukan dengan proses dingin, misalnya dengan fermentasi, pancingan, sentrifugasi, pemanasan terkendali, pengeringan parutan kelapa secara cepat, dan lain-lain.

## **I. Penelitian Terdahulu**

Dalam penelitian ini, selain membahas teori-teori yang relevan dengan penelitian ini, dilakukan juga pengkajian terhadap hasil-hasil penelitian yang sudah pernah dilakukan para peneliti. Pengkajian atas hasil-hasil penelitian terdahulu akan sangat membantu peneliti-peneliti lainnya dalam menelaah masalah yang akan dibahas dengan berbagai pendekatan spesifik. Selain itu dengan mempelajari hasil-



hasil penelitian terdahulu akan memberikan pemahaman komprehensif mengenai posisi peneliti.

Oleh karena itu pada bagian berikut ini akan diketengahkan beberapa hasil penelitian terdahulu yang antara lain:

1. Rahdianah (2009).<sup>24</sup>

Judul penelitian Rahdiana yaitu Pengaruh Perputaran Modal Kerja terhadap *Current Ratio* Perusahaan pada PT. Bumi Jasa Utama di Kota Makassar Tahun 2009. Perputaran Modal Kerja merupakan variabel dependen dan *Current Ratio* merupakan variabel independen. penelitian ini menggunakan *time series*, sehingga populasi dan sampel yang digunakan yaitu laporan laba rugi PT. Bumi Jasa Utama. Analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Perputaran Modal Kerja berfluktuasi antara 1.2 sampai dengan 2.02 kali dengan rata-rata sebesar 2.19 kali dalam lima tahun terakhir (2004-2009). Perputaran Modal Kerja berpengaruh negatif secara signifikan terhadap Likuiditas dan hubungannya sangat kuat.

2. Jumhur (2006)<sup>25</sup>

Judul Penelitian yaitu tentang Analisis Permintaan Kredit Modal Kerja Usaha Kecil di Kota Semarang (Studi Kasus Permintaan Modal Kerja Usaha Kecil Sektor Perdagangan dari BMT) tahun 2006. Penelitian yang telah

---

<sup>24</sup> Rahdiana” Pengaruh Perputaran Modal Kerja terhadap *Current Ratio* Perusahaan pada PT. Bumi Jasa Utama di Kota Makassar”. *Skripsi* . Makassar: Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Makassar, 2009.

<sup>25</sup> Jumhur. “Analisis Permintaan Kredit Modal Kerja Usaha Kecil di Kota Semarang”. *Tesis*. Semarang: Program Pascasarjana Universitas Diponegoro, 2006.

dilakukan terhadap 100 orang sampel pengusaha kecil sektor perdagangan, dengan menggunakan alat analisis Logit.

hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan model probabilitas permintaan kredit modal kerja usaha kecil yang diestimasi dengan model regresi logistik memberikan hasil baik dan perilaku empirik variabel yang diteliti sesuai dengan ekspektasi perilaku teoritis bila dilihat dari kesesuaian tandanya. Makin tinggi jumlah asset yang dimiliki usaha kecil sektor perdagangan di kota Semarang maka keperluan terhadap modal kerja juga semakin meningkat

Tingkat keuntungan perbulan yang diperoleh usaha kecil sektor perdagangan berpengaruh positif terhadap permintaan modal kerja usaha kecil di kota Semarang, tapi tidak signifikan terhadap probabilitas permintaan modal kerja dari BMT. Rasio bagi hasil yang diterapkan oleh BMT berpengaruh negatif terhadap probabilitas usaha kecil meminjam modal kerja dari BMT. Karena rasio bagi hasil merupakan biaya penggunaan dana oleh nasabah peminjam yang harus dikembalikan. Tingkat bunga di bank umum berpengaruh signifikan dan positif terhadap probabilitas usaha kecil meminjam modal kerja dari BMT di Kota Semarang.

3. Muhammad Alief (2011).<sup>26</sup>

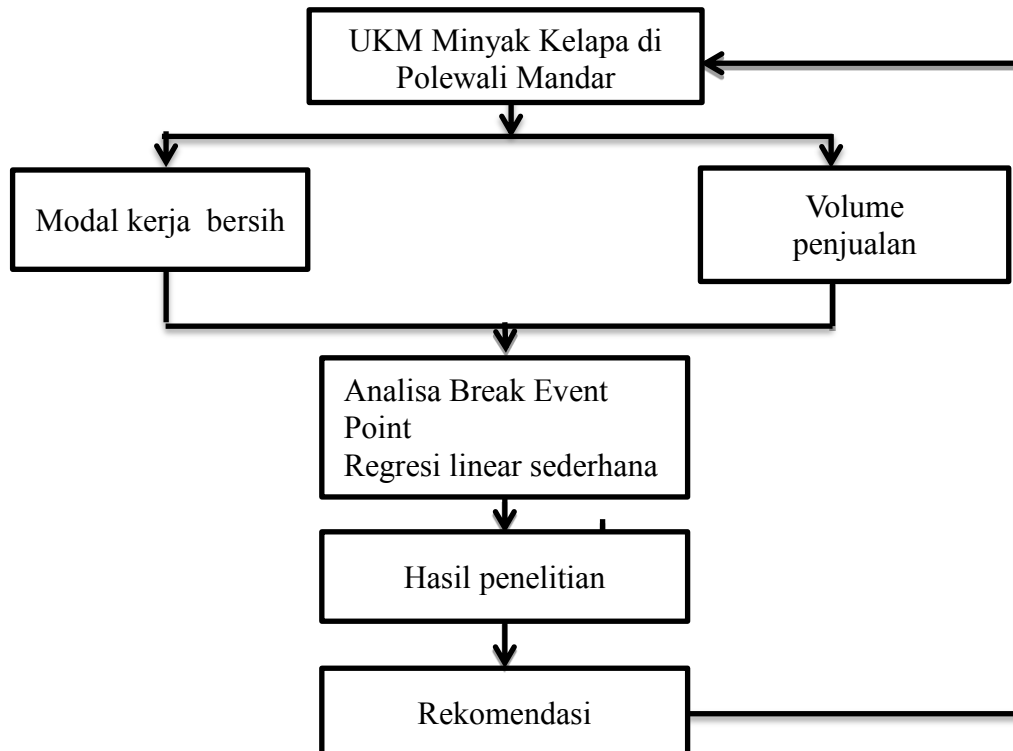
Muhammad Alif meneliti tentang Pengaruh Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan Mobil Toyota Kijang Innova pada PT. Hadji Kalla Makassar tahun 2005-2011. Variabel independen dalam penelitian ini yaitu biaya promosi sedangkan variabel dependen yaitu volume penjualan. Analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara biaya promosi dengan volume penjualan. Variabel kualitas produk (independen) berpengaruh terhadap volume penjualan (dependen) pada PT Hadji Kalla Makassar

---

<sup>26</sup>Muhammad Alif, "Pengaruh Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan Mobil Toyota Kijang Innova pada PT Hadji Kalla Makassar". *Skripsi*. Makassar: Fakultas Syariah dan Hukum Universitas UIN Alauddin Makassar, 2011.

## J. Rerangka Pikir

**Gambar 2.1**  
**Rerangka Pikir**



## K. Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah dan kajian pustaka yang telah dikemukakan sebelumnya, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah: “diduga modal kerja mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan Usaha Kecil Menengah (UKM) Minyak Kelapa di Kabupaten Polewali Mandar.

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian asosiatif/hubungan. Penelitian asosiatif merupakan suatu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih.<sup>27</sup>

##### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Desa Patampanua Kecamatan Matakali, Kabupaten Polewali Mandar (Polman). Adapun target waktu penelitian yaitu sekitar tiga bulan dari bulan Desember 2013 sampai bulan Februari 2014.

##### **C. Populasi dan Sampel**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>28</sup> Populasi dalam penelitian ini yaitu semua pengusaha minyak kelapa yang ada di Polewali Mandar sekitar 150 pengusaha.

Sampel merupakan bagian atau sejumlah cuplikan tertentu yang diambil dari suatu populasi dan diteliti secara rinci.<sup>29</sup> Sampel yang diambil dalam penelitian ini yaitu Pengusaha Minyak Kelapa yang ada di Desa Patampanua, Kec Matakali, Kab Polewali Mandar. Tujuan penentuan sampel adalah untuk menentukan perolehan

---

<sup>27</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 11.

<sup>28</sup>*Ibid*, h. 72.

<sup>29</sup>*Ibid*, h. 162.

keterangan mengenai penelitian dengan cara mengamati hanya sebahagian dari populasi sebagai suatu cerminan dari populasi yang diteliti. Dengan alasan tersebut, penelitian umumnya hanya dilakukan terhadap sampel yang telah dipilih saja mewakili populasi yang akan dijadikan generalisasi nantinya.

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *Non Probability Sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel.<sup>30</sup> Teknik yang digunakan dalam *non probability sampling* yaitu teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik sampling yang digunakan jika peneliti mempunyai pertimbangan-pertimbangan tertentu dalam pengambilan sampelnya atau penentuan sampel untuk tujuan tertentu<sup>31</sup>.

## **D. Jenis dan Sumber Data**

### **1. Jenis Data**

#### **a. Data Kuantitatif**

Data kuantitatif merupakan data yang diperoleh dari pengusaha minyak kelapa berupa angka-angka, seperti data volume penjualan, volume produksi dan data bahan baku serta data biaya operasional.

---

<sup>30</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 215.

<sup>31</sup> Riduwan, *Belajar Mudah Penelitian untuk Guru-Karyawan dan Peneliti Pemula* (Bandung: Alfabeta, 2008), h. 63.

b. Data Kualitatif

Data kualitatif merupakan data yang diperoleh dalam bentuk informasi baik lisan maupun tulisan dari Pengusaha Minyak Kelapa, seperti tata cara produksi dan strategi pemasaran serta omset yang di hasilkan dalam sehari maupun perbulan.

**2. Sumber Data**

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh melalui wawancara dengan pengusaha minyak kelapa di Desa Patampanua, kecamatan Matakali, Kabupaten Polewali Mandar seperti informasi tentang modal kerja, volume produksi, volume penjualan.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh tidak langsung, yaitu data yang tidak didapat secara langsung dari pengusaha minyak kelapa. Data sekunder diperoleh melalui studi riteratur terhadap berbagai sumber yang relevan dengan topik yang akan diteliti, data yang diperoleh dari instansi seperti kantor Desa dan kantor Kecamatan.

**E. Teknik Pengumpulan Data**

1. Teknik kepustakaan (*library research*),

Penelitian kepustakaan merupakan penelitian yang dilakukan dengan membaca buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, skripsi maupun tesis sebagai acuan penelitian terdahulu.

## 2. Teknik lapangan (*field research*)

pengumpulan data yang dilakukan secara langsung pada lokasi penelitian.

Pengumpulan ini dilakukan dengan berbagai teknik, diantaranya:

### a. Teknik Wawancara

Teknik wawancara merupakan teknik untuk mendapatkan data secara langsung, dengan cara melakukan wawancara dengan pengusaha minyak kelapa di Desa Patampanua, Kecamatan Matakali, Kabupaten Polewali Mandar serta pihak yang dianggap dapat memberikan input sebagai bahan yang relevan dengan penelitian.

### b. Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara membuka dokumen-dokumen atau catatan-catatan yang dianggap perlu.

## **F. Metode Analisis Data**

Adapun tehnik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1. Analsis Keuangan.

#### a) Untuk mengukur volume penjualan digunakan rumus *Break Event Point*.<sup>32</sup>

Analisis *Break Event Point* adalah suatu tehnik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, keuantungan dan volume

---

<sup>32</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: Alfabeta, 2012), h. 73



aktifitas. *Break Event Point* menyatakan volume penjualan dimana total penghasilan tepat sama besarnya dengan total biaya.<sup>33</sup>

$$EP \left( \frac{unit}{x} \right) = \frac{FC}{(S-VC)} \qquad BEP(rupiah) = \frac{FC}{\left(1 - \left(\frac{VC}{S}\right)\right)}$$

Keterangan:

1. FC = *Fixed Cost* (biaya tetap)

a. VC = *Variabel Cost* (biaya variabel)

b. S = *Sales* (Penjualan)

b) Modal Kerja Bruto

## 2. Analisis Statistik.

### a) Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi merupakan analisis mengenai seberapa besar pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Besar kecilnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat ditunjukkan oleh koefisien regresi, disimbolkan dengan (b). Semakin besar koefisien regresi menunjukkan semakin besar pengaruhnya terhadap perubahan proporsional variabel terikat. Analisis regresi linear sederhana yaitu analisis yang hanya

---

<sup>33</sup> Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Kencana Prenada, 2009), h.172

melibatkan satu X dan satu Y.<sup>34</sup> Analisis linear mempunyai bentuk persamaan:<sup>35</sup>

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = Volume Penjualan

a = Harga Y bila X= 0 (harga konstan)

b = Koefisien Regresi, yang menunjukkan angka peningkatan ataupun penurunan variabel *dependent* yang didasarkan pada variabel *independent*.

b) Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi merupakan salah satu analisis statistik yang dapat digunakan untuk mengetahui adanya pengaruh antara *dependent variable* dengan *independent variable*. Nilai koefisien determinasi menunjukkan presentase variasi nilai *dependent variable* yang dapat dijelaskan oleh persamaan regresi yang dihasilkan.

Pada penelitian ini menunjukkan hubungan antara besarnya kontribusi variabel modal kerja (*independent variable*) terhadap variasi variabel volume penjualan (*dependent variabel*). Semakin besar nilai  $R^2$ , maka semakin kuat hubungan antara *dependent variable* dengan *independent variable*.

---

<sup>34</sup> Danang Sunyoto, *Dasar-Dasar Statistik* (Cetakan 1, Sleman: CAPS, 2012), h. 181.

<sup>35</sup> Wahid Sulaiman, *Analisis Regresi Menggunakan SPSS*, (Yogyakarta: Andi Publisher, 2004),

### c) Uji Hipotesis

Hipotesis pada dasarnya merupakan suatu proporsi atau anggapan yang mungkin benar, dan sering digunakan sebagai dasar pembuatan keputusan atau persoalan ataupun untuk penelitian lebih lanjut.<sup>36</sup> Hipotesis yang diuji dalam penelitian ini berkaitan dengan ada atau tidaknya pengaruh yang signifikan dari modal kerja terhadap volume penjualan.

#### Merumuskan Hipotesis

Ho : tidak ada pengaruh yang signifikan dari modal kerja (variabel independen) terhadap volume penjualan (variabel dependen).

Ha : ada pengaruh signifikan dari modal kerja (variabel independen) terhadap volume penjualan (variabel dependen).

ditolak. Artinya variabel bebas (X) tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y).

### G. Defenisi Operasional Variabel

Variabel merupakan gejala yang menjadi fokus peneliti untuk diamati. Dalam penelitian ini menggunakan 2 (dua) variabel yaitu:

#### a. Variabel bebas (*Independen*)

Variabel bebas merupakan variabel yang memengaruhi atau menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat). Jadi variabel

---

<sup>36</sup> Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 105

independen adalah variabel yang menjadi variabel bebas yaitu modal kerja yang disimbolkan huruf X

b. Variabel terikat (*Dependen*)

Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah volume penjualan yang disimbolkan huruf Y.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

##### 1. Letak Geografis

Desa Patampanua adalah salah satu Desa yang terdapat di Kecamatan Matakali Kabupaten Polewali Mandar. Letak Desa Patampanua berada 3 km dari pusat pemerintahan kecamatan, 3 km dari ibu kota Kabupaten Polewali Mandar dan 189 km dari ibu kota Provinsi Sulawesi Barat.

Desa Patampanua Memiliki suhu udara rata-rata 32°C dan Luas daerah secara keseluruhan adalah 15,10 km<sup>2</sup>. Desa Patampanua terdiri dari 4 lingkungan yaitu Lingkungan Rea jaya, Lingkungan Bulubawang, Lingkungan Rea dan lingkungan layya. Adapun batas-batas wilayah adalah sebagai berikut:

- a. Batas Utara : Kelurahan Madatte
- b. Batas Selatan : Kelurahan Matakali
- c. Batas Barat : Teluk Mandar
- d. Batas Timur : Desa Pasiang

##### 2. Keadaan Demografis.

Keadaan demografis menunjukkan keadaan penduduk suatu daerah, yang meliputi jumlah penduduk dan mata pencarian. Pertumbuhan Penduduk antara suatu daerah dengan lainnya berbeda-beda karena dipengaruhi oleh berbagai faktor diantaranya tingkat kesejahteraan dan tingkat pendidikan masyarakat. Ada

yang mempunyai petumbuhan yang cepat dan ada pula yang pertumbuhannya relatif lambat.

a. Jumlah Penduduk

Jumlah penduduk Desa Patampanua dapat dilihat pada Tabel 4.1 sebagai berikut:

Tabel 4.1  
Data Jumlah Penduduk Desa Patampanua Kecamatan Matakali Kabupaten Polewali Mandar

No	Nama Dusun	Jumlah Penduduk (Jiwa)			Jumlah KK
		LK	PR	Total	
1	Rea	573	721	1.249	256
2	Bulubawang	624	638	1.267	296
3	Rea Jaya	461	679	1.187	249
4	Sappoang	628	776	1.488	266
	Jumlah	2.286	2.814	5.100	1.067

*Sumber: Kantor Desa Patampanua*

Penduduk di Desa Patampanua berjumlah 5100 jiwa. Penduduk ini tersebar di empat dusun yaitu Lingkungan Rea dan Lingkungan Bulubawang sebanyak 2.423 jiwa serta Lingkungan Rea Jaya dan Lingkungan Sappoang sebanyak 2.677 Jiwa. Penduduk laki-laki berjumlah 2.286 jiwa dan penduduk perempuan berjumlah 2.814 jiwa. Adapun kepala keluarga sebanyak 1.167 KK.

b. Mata Pencararian.

Desa Patampanua merupakan salah satu desa yang memiliki potensi ekonomi yang cukup besar dibanding dengan desa lainnya di Kecamatan Matakali. Luas area pertanian yang dimiliki sebanyak 1.123 hektar dan area perkebunan sebanyak 2.700 hektar. Desa Patampanua berbatasan langsung dengan teluk mandar yang memiliki potensi perikanan yang cukup besar. Adapun pembagian penduduk dari segi mata pencarian dapat dilihat pada Tabel 4.2

Tabel 4.2  
Data Pembagian Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian  
Desa Patampanua Kecamatan Matakali Kabupaten Polewali Mandar  
Tahun 2014

No	Pekerjaa	Jumlah
1	Pegawai Negeri Sipil	96 orang
2	Pedagang	54 orang
3	Petani	297 orang
4	Pengusaha Minyak	86 orang
5	Nelayan	48 orang
6		
	Total	681 Orang

*Sumber: Kantor Desa Patampanua*

Pada Tabel 4.2 menunjukkan mata pencarian masyarakat Desa Patampanua. Pegawai Negri Sipil berjumlah 96 orang, Pengusaha Minyak berjumlah 86 orang, Pedagang berjumlah 54 orang, Petani berjumlah 297 orang, Nelayan Berjumlah 48 orang.

## **B. Gambaran Umum UKM Minyak Kelapa.**

### **1. UKM Minyak Kelapa**

Minyak kelapa merupakan komoditas andalan Kabupaten Polewali Mandar. hal ini didukung oleh banyaknya bahan baku dari tumbuhan kelapa, luas perkebunan kelapa di polewali mandar mencapai 20.914 Ha yang tersebar di 16 Kecamatan. Sentral pembuatan minyak kelapa di Kabupaten Polewali Mandar terdapat di Desa Patampanua Kecamatan Matakali.

Modal awal untuk melakukan kegiatan produksi di dapatkan dari dana pribadi dari Pengusaha, pinjaman modal dari lembaga keuangan bukan bank dan pinjaman modal dari PNPM (Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat). Sebagian besar pengusaha minyak kelapa dalam melakukan kegiatan produksi masih tradisional. Pengusaha minyak kelapa memiliki permasalahan-permasalahan dalam melakukan produksi, adapun permasalahan yang dihadapi pengusaha minyak kelapa sebagai berikut:

#### **a. Manajemen**

##### **1) Manajemen usaha masih kurang**

Banyak pengusaha kurang mengetahui arti pentingnya manajemen usaha, Sehingga dalam melakukan kegiatan produksi tidak ada standar kerja maupun target yang diinginkan dicapai pengusaha dan hasilnya pun tidak efektif dan tidak efisien.

##### **2) Belum memiliki pembukuan keuangan usaha.**



Masih banyak pengusaha minyak kelapa belum memiliki pembukuan keuangan usaha karena belum mengetahui pembuatan laporan keuangan, padahal dengan adanya laporan keuangan atau pembukuan keuangan pengusaha minyak kelapa dapat mengetahui berapa modal yang diperlukan untuk berproduksi, mengetahui tingkat pendapatan dan lebih memudahkan meminjam modal pada bank dan lembaga keuangan lainnya.

3) Memiliki sedikit modal usaha.

Pengusaha minyak kelapa memiliki modal usaha yang kecil karena susah akses ke bank dan lembaga keuangan lainnya untuk meminjam modal untuk biaya operasional.

b. Manusia

1) kurang motivasi dalam menjalankan usaha.

Kurangnya motivasi dalam memproduksi minyak kelapa disebabkan oleh semakin mahalnya biaya produksi minyak kelapa dan semakin banyaknya masyarakat mengkonsumsi minyak kelapa kemasan (minyak kopra dan minyak sawit) yang lebih murah.

2) Kurang memperhatikan tempat produksi.

Bangunan yang ditempati untuk melakukan kegiatan produksi terbuat dari kayu dan atap rumbia yang mudah terbakar, sehingga harus berhati-hati dalam melakukan kegiatan produksi, serta bertumpuknya sabut kelapa di samping tungku akan mengganggu

kegiatan produksi. letak kayu bakar yang jauh dari lokasi pemanasan minyak akan membutuhkan waktu untuk mengambil kayu bakar.

c. Material

1) Bahan baku mahal.

Bahan baku yang diperlukan untuk produksi minyak kelapa yaitu buah kelapa dan kayu bakar. Harga kelapa mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, pada tahun 2011 harga kelapa Rp 1.200 perbuah, tahun 2012 harga kelapa Rp 1.300 perbuah dan pada tahun 2013 harga kelapa Rp 1.600 perbuah. Kenaikan harga kelapa disebabkan oleh semakin mahalnya harga kopra dan minyak industri, sedangkan harga untuk kayu bakar tahun 2011 dan tahun 2012 sebesar Rp 4.000 perikat dan pada tahun 2013 harga kayu bakar Rp 5.000 perikat. Kenaikan harga kayu bakar karena tingginya biaya transportasi untuk mengangkut kayu bakar.

d. Peralatan

1) Alat produksi yang digunakan masih manual.

Kegiatan produksi minyak kelapa dilakukan dua kali dalam sehari dan masih menggunakan alat produksi yang manual karena harga mesin yang mahal.

- 2) Wajan yang digunakan belum memenuhi kapasitas.

Produksi minyak kelapa dilakukan dua kali dalam sehari karena wajan belum memenuhi kapasitas. Ukuran wajan yang digunakan berdiameter sekitar 80 cm

- 3) Tungku yang digunakan belum memenuhi kapasitas

Proses pemanasan dilakukan dengan menggunakan tungku

e. Lingkungan

- 1) Bau tidak sedap yang ditimbulkan dari ampas kelapa.

Ampas kelapa dapat menimbulkan bau yang tidak sedap apabila ampas kelapa di simpan beberapa hari dan tidak dijemur. Sebagian Pengusaha minyak kelapa menjemur ampas kelapa beberapa hari untuk dijual sebagai pakan ternak bebek.

- 2) Keselamatan dan kesehatan kerja masih kurang.

Keselamatan dan kesehatan kerja dalam melakukan kegiatan produksi minyak kelapa masih kurang, tidak memakai masker saat proses pemanasan, tidak memakai baju khusus saat proses pelepasan sabut kelapa dengan tempung kelapa.

f. Metode

- 1) Proses pembuatan minyak kelapa sangat lama dan berulang-ulang.

Pembuatan minyak kelapa membutuhkan waktu yang cukup lama. Pembuatan minyak kelapa dilakukan mulai pukul 6.30 wita sampai pukul 14.30 wita. Mulai dari proses pelepasan sabut kelapa dengan

tempurung sampai pada proses penyaringan minyak untuk memisahkan kandungan minyak dengan sisa pati santan. Pembuatan minyak kelapa dilakukan berulang-ulang karena karena wajan tidak memenuhi kapasitas, penyimpanan minyak kelapa belum memenuhi dan bangunan untuk berproduksi kurang luas.

2) Kurang memperhatikan tata letak/ *lay out*.

Penyimpanan hasil produksi yang digunakan yaitu jerigen. Jerigen yang digunakan dipakai berulang-ulang tanpa diperhatikan kebersihan dari jerigen tersebut. Selain itu, di samping bangunan tempat produksi terdapat tumpukan sabut kelapa yang mengganggu kelancaran produksi dan mengganggu sirkulasi udara sehingga asap yang ditimbulkan akan mengempul dalam ruangan tempat produksi.

2. Kelompok Kerja dan Peralatannya

Dalam proses pembuatan minyak kelapa terdapat pengelompokkan pada tiap-tiap jenis pekerjaan. Setiap anggota harus mahir pada bagian pekerjaan yang mejadi tugasnya, seperti pada pengupasan kelapa dan proses pemanasan. Adapun peralatan-peralatan yang digunakan dalam proses pembuatan minyak kelapa sebagai berikut:

1. Tungku (*Pattanang*)
2. Wajan (*Kawa*)
3. Pengaduk (*Pegaru*)
4. Gentong (*Gusi*)

5. Baskom (*Baskong*)
  6. Alat peras santan (*Pa'epe'*)
  7. Jerigen (*Jaregen*)
  8. Gayung Batok (*Pesau*)
  9. Corong (*Calondo*)
  10. Ember (*Patteng*)
  11. Karung (*Karung*)
  12. Kain Saring (*Passaringan*)
  13. Alat Pengupas Kelapa (*Passukke*)
  14. Alat pemisah tempurung dengan buah kelapa (*Passisi*)
3. Proses Pembuatan Minyak Kelapa

Adapun urutan-urutan pengerjaan minyak kelapa sebagai berikut:

- a. Pengupasan Kelapa (*Massuke*)

Pengupasan kelapa merupakan bagian paling dasar dari pembuatan minyak kelapa. Pengupasan dilakukan untuk memisahkan sabut kelapa dengan tempurung kelapa. Pengupasan minyak kelapa dilakukan oleh laki-laki karena tingkat kesusahannya sangat tinggi dan sangat berbahaya.

- b. Pemisahan Tempurung dengan Daging Kelapa (*Massisi*)

Tahapan selanjutnya setelah pengupasan kelapa yaitu pemisahan tempurung dengan daging kelapa. Proses ini dikerjakan oleh laki-laki, perempuan. langkah selanjutnya yaitu membersihkan daging kelapa, daging kelapa disimpan dalam baskom yang berisi air dan didiamkan

beberapa menit, kemudian dibersihkan untuk menghilangkan kotoran-kotoran yang menempel pada daging kelapa.

c. Penggilingan Kelapa (*Pa 'bere anjoro*)

Buah kelapa yang sudah bersih kemudian digiling dengan menggunakan mesin giling. Penggilingan daging kelapa dilakukan oleh laki-laki dan perempuan. penggilingan kelapa memerlukan keahlian khusus karena tingkat kesusahannya tinggi. Hasil dari penggilingan kemudian di simpan dalam baskom besar.

d. Pembuatan Santan (*Satta anjoro*)

Pembuatan santan dilakukan setelah penggilingan kelapa. Buah kelapa yang sudah digiling diberi air, kemudian diperas sampai menghasilkan santan. setelah diperas langka selanjutnya yaitu diamkan santan kelapa sampai beberapa jam untuk menghasilkan kandungan minyak yang banyak. Minyak kelapa memiliki kualitas baik apabila santan tidak didiamkan tetapi langsung dipanaskan. Proses Pembuatan santan dikerjakan oleh perempuan..

e. Proses Pemanasan (*Mattana*)

Proses Pemanasan dilakukan setelah terpisahnya santan kelapa dengan krime. Proses pemanasan santan dilakukan sekitar tiga sampai empat jam sampai terpisahnya pati santan dengan minyak. Santan yang tidak didiamkan dan langsung dipanaskan akan membutuhkan waktu yang lama untuk memisahkan kandungan minyak dengan sisa pati santan dan

minyak kelapa yang dihasilkan akan beraroma harum, sedangkan santan didiamkan beberapa jam akan membutuhkan waktu yang cukup lama dalam proses pemanasan dan minyak kelapa yang dihasilkan kurang harum, sedangkan santan kelapa yang didiamkan satu malam, proses pemanasannya tidak lama dan menghasilkan minyak kelapa yang tidak harum tetapi produksinya banyak. Proses pemanasan selesai apabila sisa pati santan (*tai minna*) berwarna coklat karena kandungan airnya sudah tidak ada. Proses pemanasan santan dikerjakan oleh perempuan.

f. Proses Penyaringan (*Mangepe*)

Setelah sisa pati santan warna coklat, berarti proses pemanasan sudah selesai, kemudian didiamkan beberapa menit sampai dingin. Proses ini dikerjakan oleh perempuan. setelah dingin proses selanjutnya yaitu penyaringan untuk memisahkan sisa pati santan dengan kandungan minyak. Minyak kelapa yang tidak bercampur dengan sisa pati santan langsung dipindahkan ke dalam jerigen, sedangkan yang masih tercampur antara sisa pati santan dengan kandungan minyak akan disaring dengan menggunakan kain saring. Sebagian pengusaha menyaring dengan menggunakan alat penjepit, dengan cara sisa pati santan disimpan dalam karung kemudian dijepit dengan alat penjepit yang terbuat dari kayu.

### C. Hasil Penelitian

#### 1. Populasi dan sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini yaitu semua pengusaha minyak kelapa yang ada di Polewali Mandar sekitar 150 pengusaha minyak kelapa.

Sampel merupakan bagian atau sejumlah cuplikan tertentu yang diambil dari suatu populasi dan diteliti secara rinci. Teknik sampling dalam pengambilan sampel menggunakan *Nonprobability Sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/ kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi yang menjadi sampel. Jenis *Nonprobability sampling* yang digunakan yaitu *Purposive sampling*. *Purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan pengambilan 20 sampel dari 150 jumlah populasi sebagai berikut:

- a. Biaya yang cukup tinggi karena letak pengusaha tidak berdekatan.
- b. Waktu penelitian yang singkat sehingga tidak bisa mengambil sampel yang terlalu banyak.
- c. Musim yang tidak menentu. menjadi pertimbangan peneliti



## 2. Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini sebanyak 20 pengusaha yang merupakan pengusaha minyak kelapa di Desa Patampanua Kecamatan Matakali Kabupaten Polewali. diklasifikasikan dalam berbagai karakteristik yang meliputi:

### a. Umur Berdirinya UKM

Umur merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kegiatan produksi. Pengusaha yang berada pada umur yang produktif mempunyai kondisi fisik yang optimal yang mempengaruhi keberhasilan usaha.. Adapun kelompok umur Responden dalam Tabel 4.1

Tabel 4.1.  
Distribusi Responden Menurut Kelompok Umur di Desa Patampanua Tahun 2014.

No	Kelompok Umur	Frekuensi	Persentase(%)
1	> 35 Tahun	5	25
2	36-46 Tahun	10	50
3	47-57 Tahun	3	15
4	> 58 tahun	2	10
	jumlah	20	100

*Sumber: Hasil Wawancara 2014*

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa jumlah responden yang berumur di bawah 35 tahun sebanyak 5 orang atau 25%, umur 36-46 tahun sebanyak 10 orang atau 50%, umur 47-57 tahun sebanyak 3 orang atau 15%, sedangkan umur 58 tahun ke atas sebanyak 2 orang atau 10%. Berdasarkan tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa usia sebagian besar responden antara 36-46 tahun.

Hal ini menunjukkan bahwa para pengusaha telah mahir dalam hal pembuatan minyak kelapa.

b. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan indikator sosial ekonomi suatu masyarakat. Semakin tinggi pendidikan suatu masyarakat maka semakin mudah menerima berbagai perubahan. Tingkat pendidikan pengusaha minyak kelapa yang ada di Desa Patampanua Kecamatan Matakali dapat dilihat pada Tabel 4.2

Tabel 4.2.  
Distribusi Responden Menurut Tingkat Pendidikan di Desa Patampanua  
Tahun 2014

No	Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persentase (%)
1	Tidak Sekolah	3	15
2	Lulus SD	9	45
3	Lulus SMP	6	30
4	Lulus SMA	2	10
		20	100

Sumber: *Hasil Wawancara 2014*

Tabel 4.2 menunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden atau para pengusaha minyak kelapa di Desa Patampanua, Kecamatan Matakali Kabupaten Polewali Mandar masih sangat rendah. Hal tersebut dapat kita lihat dari 9 responden atau 45% yang berpendidikan hanya dalam tingkatan lulusan sekolah dasar (SD). Enam (6) responden atau 30% yang lulus SMP, 2 responden atau 10% yang lulus SMA dan 3 responden yang atau 15% tidak sekolah. berdasarkan persentase tingkat pendidikan tersebut

menggambarkan bahwa masih banyak para pengusaha yang kurang memahami betapa pentingnya pendidikan dalam usaha mereka.

#### **D. Pembahasan**

##### **1. Produksi**

Produksi minyak kelapa di Desa Patampanua Kecamatan Matakali dapat dilihat pada Tabel 4.3.

Tabel 4.3.  
Jumlah Produksi Minyak Kelapa Desa Patampanua Kecamatan Matakali  
Kabupaten Polewali Mandar

NO	NAMA	JUMLAH PRODUKSI (LITER)		
		2011	2012	2013
1	SITTI NUR	12.960	12.960	17.280
2	RABIAH	10.368	9.216	9.216
3	ROSDIANA	13.824	13.824	9.216
4	FATIMA	9.216	12.014	9.216
5	HJ. HANIS	13.824	13.824	13.824
6	IYYANG	10.368	10.368	10.368
7	BIA	9.216	9.216	9.216
8	ANNAMI	15.552	15.552	15.552
9	NAWIIRA	11.520	11.520	11.520
10	SAPPE	10.368	15.552	15.552
11	RATIH	17.280	17.280	17.280
12	SYIMA	15.552	15.552	15.552
13	NURHAEDAH	13.824	13.824	13.824
14	KAMARIAH	10.368	10.368	10.368
15	BISSING	10.368	15.552	15.552
16	HANIAH	11.520	11.520	11.520
17	DIANA	17.280	23.040	23.040
18	JAMARIAH	9.216	9.216	9.216
19	KAWI	11.520	17.280	17.280
20	SANANG	15.552	15.552	15.552

*Sumber: Hasil Olah Data*

Produksi adalah suatu kegiatan untuk meningkatkan manfaat dengan cara mengkombinasikan faktor-faktor produksi kapital, tenaga kerja, teknologi, *managerial skill*.<sup>37</sup> Fungsi Produksi adalah hubungan teknis antara input dan output. produksi merupakan usaha untuk meningkatkan manfaat dengan cara mengubah bentuk (*form utility*), memindahkan tempat (*place utility*), dan menyimpan (*store utility*).

Jumlah produksi minyak kelapa di Desa Patampanua Kecamatan Matakali tergantung banyaknya jumlah buah kelapa. Pengusaha minyak kelapa yang menggunakan 300 buah kelapa akan menghasilkan 48 liter minyak kelapa perhari, pengusaha yang menggunakan 450 buah kelapa menghasilkan 72 liter minyak kelapa perhari, pengusaha yang menggunakan 600 buah kelapa akan menghasilkan 96 liter minyak kelapa perhari. Pengusaha minyak kelapa melakukan kegiatan produksi 15 sampai 20 hari dalam sebulan karena persediaan bahan baku.

## 2. Harga Jual

Harga jual merupakan besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya nonproduksi dan laba yang diharapkan. Harga Jual minyak kelapa dapat dilihat pada Tabel 4.4

---

<sup>37</sup> Soeharno. *Teori Ekonomi Mikoro* (Surakarta: Penerbit Andi Yogyakarta, 2006), h. 67.

Tabel 4.4  
Data Harga Jual Minyak Kelapa Desa Patampanua  
Kecamatan Matakali Tahun 2011-2013

No	Tahun	Harga Jual Perliter (Rp)
1	2011	12.000
2	2012	13.000
3	2013	14.500

*Sumber: Hasil Wawancara 2014*

Harga jual minyak kelapa setiap tahunnya meningkat. Pada tahun 2011 harga minyak sebesar Rp 12.000 naik Rp 1.000 pada tahun 2012 menjadi Rp 13.000. Pada tahun 2013 harga jual minyak kelapa mengalami kenaikan sebesar Rp 1.400 menjadi sebesar Rp 14.500. kenaikan harga minyak kelapa dipengaruhi oleh semakin mahalnya harga bahan baku, kenaikan harga kopra dan kenaikan harga minyak industri.

### 3. Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan pencapaian penjualan yang dinyatakan secara kuantitatif, dari segi fisik atau volume rupiah. Menurut swastha dan irawan,<sup>38</sup> pengukuran volume penjualan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu didasarkan pada jumlah unit produk yang terjual dan didasarkan pada nilai produk yang terjual (omzet penjualan). Volume penjualan yang diukur berdasarkan unit produk yang terjual, yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu, sedangkan nilai produk yang terjual

---

<sup>38</sup> Suryono. "Pengaruh Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor pada PT Idama Megah Indah". *Skripsi*. Karawang : Universitas Singaperbangsa Fakultas Ekonimi, 2010

(omzet penjualan), yaitu jumlah nilai penjualan nyata perusahaan. Volume Penjualan dalam penelitian ini menggunakan ukuran jumlah nilai nyata perusahaan bukan nilai produk yang terjual. Minyak Kelapa Desa Patampanua Kecamatan Matakali dapat dilihat pada Tabel 4.4

Tabel 4.5  
Volume Penjualan Minyak Kelapa Desa Patampanua Kecamatan Matakali  
Tahun 2011-2013

Nama	Volume Penjualan (Rp)		
	2011	2012	2013
Sitti Nur	155.520.000	168.480.000	250.560.000
Rabiah	124.416.000	119.808.000	133.632.000
Rosdiana	165.888.000	179.712.000	133.632.000
Fatima	110.592.000	156.181.542	133.632.000
Hj. Hanis	165.888.000	179.712.000	200.448.000
Iyyang	124.416.000	134.784.000	150.336.000
Bia	110.592.000	119.808.000	133.632.000
Annam	186.624.000	202.176.000	225.504.000
Nawiira	138.240.000	149.760.000	167.040.000
Sappe	124.416.000	202.176.000	225.504.000
Ratih	207.360.000	224.640.000	250.560.000
Syima	186.624.000	202.176.000	225.504.000
Nurhaedah	165.888.000	179.712.000	200.448.000
Kamariah	124.416.000	134.784.000	150.336.000
Bissing	124.416.000	202.176.000	225.504.000
Haniah	138.240.000	149.760.000	167.040.000
Diana	207.360.000	299.520.000	334.080.000
Jamariah	110.592.000	119.808.000	133.632.000
Kawi	138.240.000	224.640.000	250.560.000
Sanang	186.624.000	202.176.000	225.504.000

*Sumber: Data diolah*

Volume penjualan diperoleh dari harga jual minyak kelapa dikalikan dengan jumlah produksi. Pengusaha minyak kelapa tetap dapat memproduksi meskipun modal kerja sedikit karena buah kelapa dapat dipinjam pada petani sampai minyak kelapa terjual di pasaran. Semakin banyak buah kelapa yang dipakai semakin banyak jumlah produksi dan semakin banyak volume penjualan.

#### 4. Analisis Keuangan

##### a. Analisis Titik Impas (*Break Event Point*)

Break Even point atau BEP digunakan untuk menganalisis biaya variabel dan biaya tetap untuk menentukan dan mencari jumlah produksi minyak kelapa yang harus dijual kepada konsumen pada harga tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang timbul serta mendapatkan keuntungan.

Tabel 4.5  
Break Event Point Minyak Kelapa Desa Patampanua  
Tahun 2011-2013

Nama	Analisis <i>Break Event Point</i> (Rp)		
	2011	2012	2013
Sitti Nur	61.557.898	53.843.745	98.226.671
Rabiah	44.265.029	40.669.709	40.093.148
Rosdiana	51.042.697	70.083.709	59.533.514
Fatima	43.856.647	55.157.828	32.776.973
Hj. Hanis	85.216.364	74.271.887	91.327.448
Iyyang	36.656.190	45.769.135	45.176.930
Bia	18.664.264	46.063.659	39.643.546
Annami	59.533.514	53.994.179	83.927.100
Nawiira	37.555.393	32.901.522	32.609.440
Sappe	33.899.859	55.939.147	52.029.041
Ratih	46.027.833	48.992.040	50.995.402
Syima	68.619.696	61.009.971	68.049.434
Nurhaedah	54.453.548	68.092.210	81.863.031
Kamariah	34.398.514	32.153.585	40.357.145
Bissing	50.907.014	59.586.438	75.246.297
Haniah	38.888.126	41.419.527	34.073.156
Diana	52.543.451	67.129.704	74.455.631
Jamariah	45.292.552	46.859.535	36.670.755
Kawi	27.378.647	49.098.792	54.058.753
Sanang	61.824.161	55.167.845	44.495.521

*Sumber: Hasil olah data*

b. Modal Kerja Bruto (Kotor)

Modal kerja kotor merupakan semua komponen yang ada di aktiva lancar secara keseluruhan dan sering disebut modal kerja. Modal kerja yang dibutuhkan pengusaha minyak kelapa dapat dilihat pada Tabel 4.5.



Tabel 4.6.  
Modal Kerja UKM Minyak Kelapa Desa Patampanua Kecamatan  
Matakali 2011-2013

Nama	MODAL KERJA BRUTO (Rp)			
	2011	2012	2013	TOTAL
Sitti Nur	12.200.000	16.312.000	22.400.000	50.912.000
Rabiah	9.256.000	11.756.000	15.320.000	36.332.000
Rosdiana	11.100.000	12.300.000	13.300.000	36.700.000
Fatima	14.144.000	14.496.000	17.000.000	45.640.000
Hj. Hanis	13.512.000	15.012.000	18.560.000	47.084.000
Iyyang	8.656.000	8.920.000	11.600.000	29.176.000
Bia	15.900.000	13.100.000	18.400.000	47.400.000
Annam	21.500.000	16.820.000	22.320.000	60.640.000
Nawira	8.900.000	10.400.000	12.300.000	31.600.000
Sappe	11.456.000	11.648.000	16.960.000	40.064.000
Ratih	10.920.000	15.600.000	12.200.000	38.720.000
Syima	11.312.000	17.312.000	18.080.000	46.704.000
Nurhaedah	10.248.000	16.248.000	15.380.000	41.876.000
Kamariah	7.656.000	10.456.000	15.920.000	34.032.000
Bissing	15.648.000	20.684.000	19.880.000	56.212.000
Haniah	11.856.000	15.656.000	15.520.000	43.032.000
Diana	19.712.000	14.440.000	20.800.000	54.952.000
Jamariah	11.620.000	12.956.000	14.300.000	38.876.000
Kawi	14.456.000	12.448.000	16.560.000	43.464.000
Sanang	20.808.000	19.720.000	19.660.000	60.188.000

*Sumber: Data diolah*

Pada Tabel 4.6. menunjukkan modal kerja awal tahun sebelum melakukan kegiatan produksi. Modal kerja pengusaha minyak kelapa di dapatkan dari dana pribadi, bantuan dari PNPM (Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat), pinjaman dari lembaga keuangan bukan bank, persediaan bahan baku, piutang dagang. Pengusaha minyak kelapa di Desa Patampanua tetap dapat memproduksi meskipun dana bahan baku tidak

mencukupi karena pengusaha minyak kelapa dapat membayar biaya bahan baku setelah minyak kelapa terjual di pasaran.

## 5. Analisis Statistik

### a. Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi bertujuan menganalisis besarnya pengaruh variabel bebas (*independent variable*) terhadap variabel terikat (*dependent variable*).

Persamaan umum regresi linier sederhana adalah:  $Y = a + bX + e$ . Dengan menggunakan SPSS versi 17, maka perhitungan regresi linier sederhana dapat dilihat pada Tabel 4.3 sebagai berikut:

Tabel 4.7  
Model Regresi

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.896E8	1.209E8		1.568	.134
Modalkerja	7.553	2.684	.553	2.815	.011

a. Dependent Variable: volumepenjualan

Sumber: Hasil Olahan SPSS

Berdasarkan hasil perhitungan regresi sederhana dengan menggunakan SPSS versi 17 dengan modal kerja diketahui bahwa pada tabel *coefficients* kolom *unstandarsized coefficients* di atas diperoleh  $a = 1,896$  dan  $b = 7,553$  sehingga persamaan regresi yang diperoleh adalah sebagai berikut:  $Y = 1,896 + 7,553X + e$

Adapun intreprtasi dari persamaan di atas adalah:

1. Nilai koefisien konstanta (a) sebesar 1,896 menunjukkan bahwa jika modal kerja nilainya 0 (tidak ada pengaruh), maka volume penjualan nilainya sebesar 1,896 .
2. Nilai koefisien regresi sebesar 7,553% menunjukkan bahwa setiap kenaikan modal kerja sebesar 1% maka volume penjualan akan meningkat sebesar 7,553%.

Tabel 4.8  
Uji Korelasi

Correlations		volumepenjualan	modalkerja
Pearson Correlation	Volumepenjualan	1.000	.553
	Modalkerja	.553	1.000
Sig. (1-tailed)	Volumepenjualan	.	.006
	Modalkerja	.006	.
N	Volumepenjualan	20	20
	Modalkerja	20	20

Sumber: Hasil Olahan SPSS

Pada tabel di atas, nilai  $r$  (*Pearson Correlation*)  $X$  sebesar 0,553. Hasil ini menunjukkan bahwa korelasi modal kerja dengan volume penjualan adalah positif. Artinya bahwa apabila modal kerja meningkat maka volume penjualan akan meningkat dan begitu juga sebaliknya.

b. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Setelah sifat dan derajat hubungan antara modal kerja dengan volume penjualan diketahui, maka besar pengaruh modal kerja terhadap volume penjualan dapat diketahui dengan menghitung koefisien determinasi ( $R^2$ ). Perhitungan koefisien determinasi dapat dilihat pada Tabel 4.9 sebagai berikut:

Tabel 4.9  
Koefisien Determinasi

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.553 <sup>a</sup>	.306	.267	1.055E8

a. Predictors: (Constant), modalkerja

b. Dependent Variable: volumepenjualan

Sumber: Hasil Olahan SPSS

Berdasarkan Tabel 4.9 nilai *R square* ( $R^2$ ) diperoleh angka 0,306. Hasil ini menunjukkan bahwa pengaruh modal kerja (X) terhadap pendapatan sebesar 30,6% dan sisanya sebesar 69,4% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain seperti, harga bahan baku atau faktor yang lainnya yang tidak dimasukkan dalam penelitian. Kegiatan produksi minyak kelapa tetap berjalan meskipun modal kerja sedikit karena biaya bahan baku dapat dipinjam pada petani kelapa dan dibayar setelah kelapa terjual di pasaran.

c. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis bertujuan untuk menguji tingkat signifikansi variabel *independent* dalam memengaruhi variabel *dependent*. Dengan menggunakan analisis regresi sederhana yang diperoleh sebagai berikut:

$$Y = 1,896 + 7,553X + e$$

Pada Tabel 4.8 dapat dilihat hasil uji signifikan kedua variabel dari tahun 2011-2013 yang menghasilkan 0,011 yang lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$ . Dapat disimpulkan bahwa modal kerja berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan. Dengan demikian  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal kerja memengaruhi volume penjualan. Hasil penelitian ini sudah sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa modal kerja berpengaruh terhadap volume penjualan.

Penelitian ini dilakukan dengan mengikuti prosedur penelitian yang seharusnya, namun masih terdapat beberapa keterbatasan dalam pelaksanaannya. Salah satu keterbatasan itu adalah kesulitan dalam memperoleh data yang lengkap dari UKM yang pada umumnya belum menganggap pencatatan keuangan penting serta data dari dinas terkait seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan, dan Dinas Koperasi dan UMKM juga tidak lengkap.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh modal kerja terhadap volume penjualan UKM Minyak kelapa Desa Patampanua di Kabupaten Polewali Mandar periode 2011-2013 dengan mengambil sampel sebanyak 20 pengusaha minyak kelapa dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil analisis regresi linear sederhana menunjukkan persamaan  $Y = 1,896 + 7,553X + e$ , yang berarti bahwa nilai konstanta ( $a$ ) sebesar 1,896 adalah besarnya volume penjualan ( $Y$ ) yang dapat dicapai tanpa memperhatikan besar kecilnya modal kerja yang dikeluarkan. Nilai koefisien regresi sebesar 7,553% menunjukkan bahwa setiap kenaikan modal kerja sebesar 1% maka volume penjualan akan meningkat sebesar 7,553%.
2. Nilai koefisien determinasi adalah  $R^2 = 0,306$  yang berarti bahwa pengaruh modal kerja ( $X$ ) terhadap volume penjualan sebesar 30,6% dan sisanya sebesar 69,4% dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti, harga bahan baku atau faktor yang lainnya yang tidak dimasukkan dalam penelitian.

#### **B. Saran**

Adapun saran-saran yang penulis dapat sampaikan kepada semua pihak, baik kepada pengusaha minyak kelapa maupun pihak-pihak terkait adalah sebagai berikut:

1. Kepada pemerintah setempat, agar mengadakan pelatihan-pelatihan dalam hal pengelolaan usaha khususnya pada bidang administrasi dan akuntansi. Bantuan modal dan pembinaan yang berkesinambungan terhadap UKM. Bantuan pemasaran produk.
2. Bagi UKM dalam mengambil keputusan investasi atas bantuan modal yang diberikan sebaiknya memerhatikan pengelolaan dari modal tersebut. Perlunya pencatatan keuangan juga mesti diperhatikan agar adanya transparansi ke berbagai pihak mengenai modal kerja. Pengusaha minyak kelapa harus memperluas pangsa pasar dan tidak tergantung kepada perantara.
3. Bagi peneliti selanjutnya sebaiknya melakukan penelitian dengan periode pengamatan yang lebih lama sehingga data-data akan dianalisis lebih banyak, rentang data yang semakin besar juga bisa memberikan gambaran yang lebih jelas terhadap kondisi objek yang diteliti dan sebaiknya meneliti objek yang berbeda dari penelitian ini, dengan demikian diharapkan memberikan kontribusi informasi yang lebih baik dan akurat untuk penelitian masa mendatang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adisucipto, Munir Asri. *Anggaran Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2010.
- Anonim. "Faktor yang Memengaruhi Modal Kerja". *Situs Kelompk*, <http://www.Bisosial.com>. ( Tanggal 20 November 2013)
- Anonim. "Kelapa Sawit Idola yang Tertuduh". *Situs Kelompk*, <http://www.Kpbptn.co.id>. (Tanggal 20 November 2013)
- Anonim. "Usaha Kecil Menengah". *wikipedia the free encyclopedia*. <http://id.wikipedia.org>. (Tanggal 20 November 2013).
- Arvina, Indah Sari. "Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Volume Penjualan Mobil Toyota pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo di Makassa". *Skripsi*. Makassar : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin, 2013.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Sulbar. "Hasil Pendaftaran (listing) Perusahaan/usaha Sensus Ekonomi Sulawesi Barat". *Situs Resmi*, <http://sulbar.bps.go.id> (23 November 2013).
- Boyd, Walker, dan Larrenche. *Marketing Management* Jakarta: Erlangga, 2000.
- Brigham, Houston. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Edisi 10 Jakarta: Penerbit Salemba, 2006.
- Fahmi, Irham. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Alfabeta, 2012.
- Fakhtul, Mujib Muh. "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Secara Langsung dan Tidak Langsung Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menenga". *Skripsi*. Semarang: Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro, 2010.
- Hendra. *Manajemen Keuangan dan Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- Husein, Umar. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers, 2011
- Indriantoro, Nur, Bambang Supomo. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2012.



Jumhur. "Analisis Permintaan Kredit Modal Kerja Usaha Kecil di Kota Semarang".  
*Tesis*. Semarang: Program Pascasarjana Universitas Diponegoro, 2006.

"Kabupaten Polewali Mandar". *wikipedia the free encyclopedia*.  
<http://id.wikipedia.org>. (Tanggal 23 November 2013).

Katsir, Ibnu. *Al-Misbaahul Fit Tahdziibi Tafsiri*, Jakarta: Pustaka Ibnu Katsir, 2011.

Kasmir. *Pengantar Manajemen Keuangan*, Jakarta: Penerbit Kencana, 2010.

Rahdiana, "Pengaruh Perputaran Modal Kerja terhadap Current Ratio Perusahaan pada PT. Bumi Jasa Utama di Kota Makassar". *Skripsi*. Makassar: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar 2009.

Riduwan, *Belajar Mudah Penelitian untuk Guru-Karyawan dan Peneliti Pemula*, Bandung: Alfabeta, 2008.

Soeharno. *Teori Ekonomi Mikro*. Surakarta: Penerbit Andi Yogyakarta, 2006

Swastha, Basu. *Manajemen Penjualan*. Jogjakarta : BPFE- Jogjakarta, 2012.

Swasta, Basu, dan Irwan. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Penerbit Liberty, 1997.

Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2012

\_\_\_\_\_, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2012.

Suyoto, Danang. *Dasar-Dasar Statistik*. Sleman: CAPS, 2012.

Suryono. "Pengaruh Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor pada PT Idama Megah Indah". *Skripsi*. Karawang : Universitas Singaperbangsa Fakultas Ekonomi, 2010

## RIWAYAT HIDUP



**Muh Ansar HM.**, lahir pada tanggal 17 September 1991 di Wonomulyo (Kabupaten Polewali Mandar) Sulawesi-Barat, merupakan anak dari H.Maming dengan Hj Niar. Pendidikan formal dimulai dari Sekolah Dasar di SD Negeri 007 Sidodadi, Wonomulyo dan lulus pada tahun 2004. Pada tahun yang sama, penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Wonomulyo, dan lulus pada tahun 2007, dan pada tahun yang sama pula penulis melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 1 Polewali dan lulus pada tahun 2010. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar pada jurusan Manajemen Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN (Sekarang Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam) Alauddin Makassar dan selesai pada tahun 2014 dengan gelar Sarjana Ekonomi (SE).